

 **Chargé(e) d'affaire / Technico-commercial(e)
Produits d'accessibilité**

Poste basé à Soyons (07)

SÉMA est une entreprise locale, ardéchoise, spécialisée dans l'installation d'ascenseurs privés, d'élévateurs, de monte-escaliers et tout autre moyen permettant l'accessibilité des bâtiments sur le secteur Ardèche, Drôme, Ouest Isère, Nord Gard et Nord Vaucluse.

Notre entreprise offre à ses collaborateurs un environnement de travail agréable, moderne et bienveillant, dans un esprit de management participatif.

Étant en plein développement, nous sommes à la recherche d'un(e) chargé(e) d'affaire / technico-commercial(e) pour la vente de produits d'accessibilité sur l'ensemble du secteur.

Sous la responsabilité du directeur, vous serez amené(e) à réaliser les missions suivantes :

Vos missions

- Répondre aux demandes entrantes des prospects et clients sur l'ensemble des produits d'accessibilité (ascenseur privé, élévateur PMR, plateforme élévatrice, plateforme monte escalier). Renseignements et première prise d'informations.
- Prise de rendez-vous et déplacement directement sur site chez les prospects / clients pour effectuer une étude personnalisée de leurs besoins. Relevé technique.
- Configuration des appareils directement sur les applications en ligne des fournisseurs
- Rédaction et remise des devis et documentations aux prospects / clients.
- Relance clientèle et suivi des offres
- Démarchage commercial et présentation de l'entreprise et des produits auprès des prescripteurs, apporteurs d'affaires, prospects (Architectes, maîtres d'œuvres, responsables services technique collectivités...)
- Accueil et présentation de l'entreprise et des produits du showroom directement au siège social.
- Passage de commande auprès des fournisseurs.
- Suivi des affaires vendues avec l'assistance du responsable technique jusqu'à la fin de l'installation.
- Visite de suivi satisfaction client et mise en place d'offres de parrainage de nouveaux clients.

Votre profil

- Niveau d'étude de préférence Bac + 2
- Autonome, dynamique, sérieux et consciencieux.
- Avoir l'esprit du collectif
- Être à l'écoute des clients, et être doté de qualité d'analyse et d'une bonne réactivité
- Connaissance du milieu du bâtiment souhaité
- Lecture de plan et capacité de visualisation dans l'espace
- Motivé et désireux d'apprendre
- Une première expérience dans la vente ou en tant que chargé d'affaire est un vrai plus
- Posséder le permis B

Les avantages

- Véhicule de fonction
- Mutuelle prise en charge à 80%
- Téléphone portable
- Prise en charge des repas par l'entreprise
- PC portable
- Salaire fixe + commissions sur vente (en fonction de l'expérience)
- Temps de travail hebdomadaire : 35h/semaine
- Type de contrat : CDI

Envoyez CV et lettre de motivation à :

M. Lorin PALIX
l.palix@elevateur-sema.fr